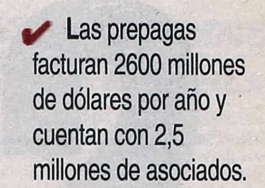


## LA CONVERTIBILIDAD EN TRANSICION

*Por Claudio Lozano y Roberto Feletti*

Enfoque, página 8

## TRABAJO BASURA EN EE.UU.

*Por Daniel Víctor Sosa*

Mundo, página 7

Suplemento económico de
**Página/12**
Domingo 7de agosto de 1994
Año 5 - N° 224

# CASH

- Las prepagas facturan 2600 millones de dólares por año y cuentan con 2,5 millones de asociados.
- Muchas de ellas están en crisis y hay una clara tendencia hacia la concentración.
- En las últimas semanas se vendieron Galeno, Ceprimed y CIM.
- Desembarcaron las extranjeras Principal (EE.UU.), Amil (Brasil) y Provida (Chile).

## EL NEGOCIO DE LA MEDICINA PRIVADA

# DE ESO NO SE HABLA

## OTRO REGALO DE CAVALLO A LOS BANCOS

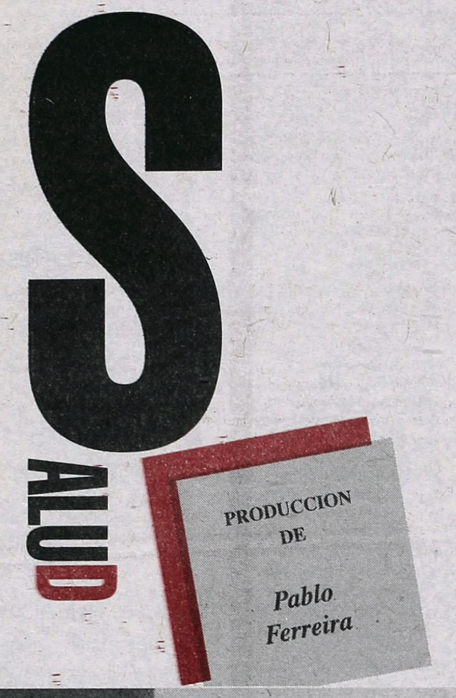
*Por Alfredo Zaiat*

El buen inversor, página 6

## RADIOGRAFIA DE LA INVERSION EXTRANJERA

*Por Marcelo Matellanes*

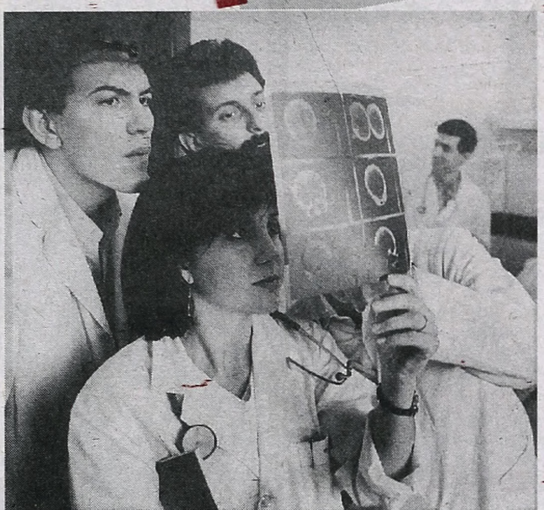
Página 5






## Sin anestesia

- Las empresas de medicina prepaga facturan 2600 millones por año y tienen 2,5 millones de asociados.
- Muchas de ellas están en crisis y hay una clara tendencia hacia la concentración en pocas firmas.
- La estabilidad acabó con la ganancia financiera que conseguían gracias al cobro por adelantado.
- Hay sensibles aumentos de costos, debido a sobreprestaciones, envejecimiento de carteras, escalas insuficientes y mala administración.
- Se percibe una migración de clientes hacia planes más económicos.
- En las últimas semanas se vendieron Galeno, Ceprimed y CIM.
- Hay creciente presencia de extranjeras: ya aparecieron Principal (EE.UU.), Provida (Chile) y Amil (Brasil); varias otras están a punto de desembarcar.
- Las prepagas no están reguladas. El Gobierno pretende que sean controladas por la Superintendencia de Seguros.



Si el anterior y el actual presidente de una cámara que agrupa a las principales compañías de un sector venden en el breve lapso de 60 días sus respectivas empresas, es síntoma de profundas turbulencias. CASH verificó que en la medicina prepaga –un mercado que mueve anualmente unos 2600 millones de dólares– se ha desatado en los dos últimos meses un vertiginoso proceso de cambio. La primera señal la dio a mediados de mayo el propio ministro de Salud, Alberto Mazza, cuando decidió la venta de su prepaga Galeno al grupo diversificado Exxel. Y hace muy pocos días Arnoldo Baumi, sucesor del ministro en la presidencia de la cámara ADEMP (Asociación de Entidades de Medicina Prepaga), abandonó la suya, Ceprimed, a manos del grupo chileno Provida.

Estas jugadas son apenas la punta del iceberg. En el corto período que medió entre ambas operaciones, Qualitas, una de las más exclusivas, se asoció con Principal de Estados Unidos, y CIM –otra de las tops– fue adquirida por el Swiss Medical Group. Además, el holding brasileño Amil prepara el lanzamiento de un nuevo sistema y, como si fuera poco, hay no menos de una decena de empresas estadounidenses de seguro de salud asediando a sus pares locales, obsesionadas en comprarlas o asociarse. Una de ellas, la gigantesca Blue Cross-BlueShield, habría hecho ya decididos avances.

### Razones

¿Por qué hay tanta inversión y tanto interés por parte de las empresas extranjeras? Daniel Marcu, director ejecutivo de la consultora Towers Perrin/Marcu y Asociados dice que "la razón es muy sencilla: se acabó la época fácil y las prepagas entran en crisis. Hoy hay que invertir mucha plata. Las empresas necesitan un socio que tenga capacidad financiera para aguantar los chubascos que se vienen y volver a capitalizarlas, y también la urgente incorporación de tecnología de control del gasto médico".

El fin de la época de las vacas gordas de las prepagas remite directamente al Plan de Convertibilidad, que como se sabe las metió en un brete que ha terminado por dejar al desnudo el endeble esquema en que se apoya la mayoría de ellas. Con la estabilidad vieron esfumarse lo que fue su mayor fuente de beneficios durante la década pasada, la ganancia financiera. Pero además, frente a la caída de los salarios y la presión de las empresas (que negocian *paquetes* de trabajadores) para que bajen los precios, tampoco pueden trasladar alegremente a las cuotas los aumentos de sus costos. Privadas de las ganancias financieras e impedidas de subir a discreción los precios a sus asociados, la rentabilidad de las empresas entró en caída libre y las puso de cara a sus verdaderos problemas. "Se terminaron las utilidades del 30 por ciento, confiesan *off the record* en una de ellas, hoy no superan el 3 o el 4".

"Lo que está pasando en los últimos meses –puntualiza Marcu– es que los presupuestos familiares se achican y los costos siguen subiendo y esto se refleja en un aumento en las prepagas. Las más caras son las que están encareciéndose más. Hay un claro fenómeno de migración a planes más económicos en la misma prepaga o a empresas más baratas". En su opinión, todas tienen problemas, aunque el drama no es el mismo: "Las chicas tienen básicamente limitaciones de escala, pero las grandes –nacidas primero– tienen las carteras envejecidas y –agregó poniendo el dedo en la llaga dela regulación que las amenaza (ver aparte)– carecen de reservas que respalden sus compromisos, porque han invertido o se han llevado sus utilidades que en muchos casos eran ficticias".

Un caso típico de problemas graves fue CIM, que se vendió precisamente por su pesado endeudamiento. La compró días atrás un grupo local dueño de la Suizo Argentina (ver recuadro). Pero sólo sería un primer paso. Según dijo a CASH Claudio Belocopitt, titular de la clínica, van a reestructurar todo el negocio y no ven otra salida que hacer alianzas con las grandes. "Los costos no dan más –remarcó–, es necesario aumentar el poder de compra y para eso hay que concentrarse." Su visión del sector es muy cruda: "Va a haber cambios considerables sobre todo entre las 110 empresas que más actúan en las cámaras: o nos fusionamos o desaparecemos". Para Belocopitt jugar fuerte hoy es comprar empresas, y asegura que no faltarán quienes compren no una sino tres o cuatro. Está convencido de que van a quedar sólo diez.

### Costos a las nubes

Nadie deja de señalar que la mayor pesadilla que sufren las prepagas es el incontenible aumento de los costos. La tendencia mundial al encarecimiento de la medicina es una de las causas. Pero la principal parece ser la irracionalidad (el des-

## LA PESTE DE LA "LETRA CHICA"

Ya sea –como algunos creen– un "negocio" de rotación de beneficiarios insatisfechos o un rebusque para bajar los costos, la denominada "letra chica" de los contratos es uno de los puntos más cuestionados de las prepagas. Un especialista elaboró para CASH una guía de algunos de los principales aspectos (que muchas veces sorprenden a los asociados y en los momentos más críticos) a ser tenidos en cuenta al momento de elegir una cobertura médica. Claro que nadie se salvará –por ahora– de que le modifiquen, una vez incorporado, las cláusulas del contrato.

1) En planes y cartillas hay que considerar:

- Los tiempos de espera para la utilización de algunos servicios.
- Las preexistencias, es decir las enfermedades existentes al ingreso, cuya atención no está cubierta.
- Las exclusiones o coberturas excluidas. Pueden ser diversas: medicamentos en farmacias, material descartable o medicamentos en internación, cobertura fuera de la ciudad de Buenos Aires, servicios de urgencia, servicios específicos como odontología, psiquiatría o cobaltoterapia. Incluso el pago de las placas radiográficas.

Particular atención merece la cobertura de riesgos de alta complejidad (diagnósticos por resonancia magnética y otros), costos que de tener que asumirse en forma personal serían inaccesibles.

- Los plus o sobreprecios.
- Las limitaciones en la cantidad de uso de algunos servicios, como por ejemplo los topes de internación.

2) Respecto de los centros de atención e internación debe tenerse en cuenta que muchos de ellos –no en teoría pero sí en la práctica– están restringidos a su plantel médico, por lo cual también es importante chequearlo.

3) Conviene verificar la accesibilidad a los servicios ofrecidos en términos administrativos dado que no es infrecuente tratar de desalentar su uso poniendo trabas burocráticas para acceder a ellos.

4) Guiarse por los precios puede no ser un buen criterio de selección; es aconsejable solicitar referencias de afiliados a la prepaga antes de decidirse.

## LAS TOP SEVEN

| | Asociados | Facturación anual $ | Nivel socio-económico |
|---|---|---|---|
| AMSA | 200.000 | 100.000.000 | medio y medio-bajo |
| MEDICUS | 135.000 | 160.000.000 | alto y medio-alto |
| Docthos | 80.000 | 70.000.000 | medio-alto y medio |
| CIM | 70.000 | 55.000.000 | medio-alto y medio |
| Omint | 65.000 | 65.000.000 | medio-alto y medio |
| TIM | 60.000 | 75.000.000 | medio-alto y medio |
| Galeno | 50.000 | 45.000.000 | medio-alto y medio |
| Subtotal 7 | 660.000 | 570.000.000 | |
| Resto (250) | 1.840.000 | 2.030.000.000 | |
| Total | 2.500.000 | 2.600.000.000 | |

pilfarro) que se refleja en tres conductas letales: el autodiagnóstico, las sobreprestaciones y la sobrefacturación. Los médicos son los más cuestionados por ser el disparador principal del gasto. En Amil lo expresan de un modo casi poético: "Hoy es más rápida la pluma que el pensamiento". Si se le suma el envejecimiento de los asociados en las más grandes y la incidencia creciente de los riesgos por mala praxis, es entendible por qué se busca una modificación drástica de todo el sistema prestacional.

"El punto crítico del sector está en el modelo prestacional –destaca Julio Del Prado– gerente comercial de Docthos, y antes de fin de año va a tener un crack. Los costos se están yendo a las nubes –explica– no en precios sino en cantidad de prestaciones. Hay un gran abuso generado y alentado por los médicos." En la prepaga del grupo Roberts creen que la racionalización del gasto va a pasar por el modelo del médico personal o de familia. No es pura teoría. Ya están preparando un equipo de 15 profesionales con especialistas de la Universidad norteamericana de Memphis. La otra clave del control de costos es el pago a clínicas y sanatorios por módulos (el conjunto de prácticas que supone, por ejemplo, una operación de corazón) y no por prestaciones. "Hoy hay dos batallones de gente –grafica Del Prado–; uno, de los sanatorios, que sobrefacturan, y otro, nuestro, que hace débitos". Juran que los auditores podrán dejar el control de la cantidad por el de la calidad de los tratamientos, evitando la subprestación.

En Amil Internacional coinciden en que debe hacerse una reingeniería de todo el sistema. Su propuesta, con la que aseguran poder ofrecer planes sustancialmente más baratos, también está centrada en el médico de familia como eje de un modelo de salud, apoyado en una alta tecnología, la desburocratización y los equipos interdisciplinarios. "Cuando se tiene que hacer un cambio muchas veces es mejor crear una empresa nueva que modificar una existente", dijo Carlos Falasca, director científico, justificando la estrategia adoptada por el grupo.

## Escala

Qualitas, una de las más caras y de mejor imagen del mercado, decidió hacer un joint venture con The Principal Financial Group, un centenario monstruo norteamericano (ver recuadro). Su gerente de marketing, Pablo del Río, dice que para hacer frente a una plaza tan competitiva deben lograr mayor eficiencia y menores costos. Además destacó la necesidad de trabajar más masivamente.

Esta exigencia de escala que todos plantean es un punto vital que tuvieron siempre claro tanto estos empresarios como Cavallo. Fue un hombre suyo, Osvaldo Giordano, el que impulsó la libre afiliación en las obras sociales.

Pero el proyecto, que todavía está en veremos, excluyó –negociación sindical mediante– la participación directa de las prepagas. Las vísperas electorales hacen pensar que seguirá sin concretarse. Estas circunstancias no han dejado de ser una de las razones más fuertes de la inclinación a la autofagia que campea en el sector. No obstante, tienen la esperanza de que en poco tiempo el gobierno les dé un alivio desregulando al personal de dirección. Un jugoso mercado que reúne un millón de aportantes y mueve casi 1000 millones de dólares al año.

La complejidad del escenario es evidente y ayuda a explicar las ventas de Galeno y Ceprimed, máxime si media otro tema crucial como es la *cajoneada* (pero imparable según muchos de los entrevistados) regulación del sector, alentada por el Gobierno para controlar y dar solvencia al sistema (ver aparte). Un filo de navaja tanto más peligroso si se cumplen los duros vaticinios de una feroz concentración y su inexorable cadena de quiebras, cierres y desapariciones. El proceso beneficiaría sin duda a un puñado de megacompañías, pero está por verse si habrá mejor atención y, sobre todo, a precios más accesibles.

## PASES DE MANO E INVERSIONES

**GALENO.** Se vendió a mediados de mayo al grupo Exxel, una compañía inversora local, dueña –entre otras empresas– de Pizza Hut, Papelera del Plata y Edesal (la distribuidora de luz de San Luis), y que factura por año unos 400 millones de pesos. La compra, estimada en 25 millones de dólares en efectivo más la toma de pasivos por similar valor, también incluye a los sanatorios De la Trinidad y Jockey Club, y a la prepaga Vesalio. El vendedor fue el actual ministro Alberto Mazza.

**CEPRIMED.** Fue adquirida por la trasansina Provida. De muy bajo perfil local, se sabe sólo que está asesorando a la AFJP del Banco Nación, y que en Chile encabeza el ranking de prestadoras de seguros de retiro.

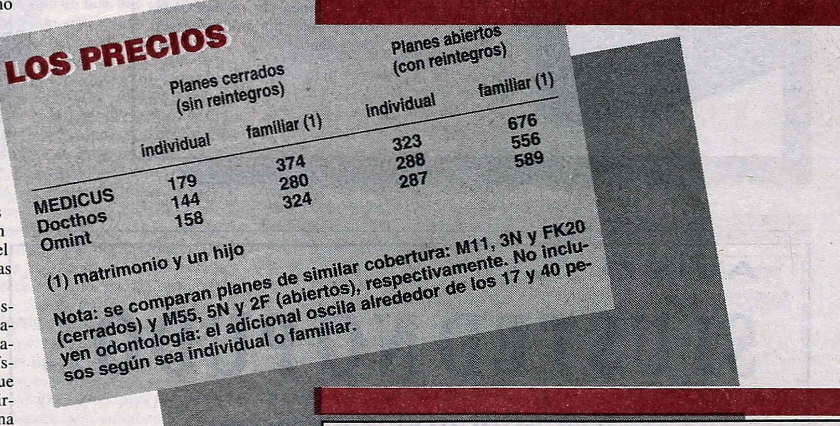
**CIM.** El Swiss Medical Group, cuya propiedad más conocida es la sofisticada Clínica y Maternidad Suizo Argentina, pagó días atrás 30 millones de dólares por CIM. Su abultada deuda no entró en la negociación, pues no se compró la sociedad sino exclusivamente la marca y los contratos de adhesión.

**QUALITAS.** Desde julio está asociada al Principal Financial Group, que encabeza el mercado de planes de jubilación de Estados Unidos y maneja 18 prepagas -conocidas como HMO (Health Medical Organizations)– con casi un millón y medio de afiliados. Tienen activos superiores a los 44.000 millones de dólares y una facturación anual del orden de los 13.000 millones. En esta operación no hubo plata fresca sino un "cruce de participación". Qualitas habría cedido cerca de un 20 por ciento del paquete accionario a cambio del 15 por ciento de PIASA, su filial local, que ya entró a operar una AFJP bautizada Ethika y tiene en el horno varios proyectos.

**AMIL.** Es un holding brasileño que desembarcó el año pasado y desde enero está operando con los tickets para comida Eat. Tiene 21 empresas de servicios que facturan más de 300 millones de dólares anuales en diversos sectores como salud, marketing, alimentos y turismo. En la Argentina están por lanzar, además de la prepaga, un sistema de emergencias médicas.

**DOCTHOS.** Pertenece al grupo Roberts, que maneja el banco homónimo y La Buenos Aires en seguros. El desarrollo previsto en su prepaga para instalar el nuevo modelo prestacional, que implica también inversiones en nuevos centros de atención, se estima que les demandará alrededor de 10 millones de dólares en cuatro años. El objetivo no es modesto: pretenden triplicar su facturación.

**MEDICUS y ANSA.** Líderes como MEDICUS y ANSA no se duermen en los laureles. La primera, por ejemplo, no deja de multiplicar sus inversiones, como las cuantiosas que están realizando en el sanatorio Otamendi. Estarían inyectando, para reciclarlo totalmente, unos 8 millones de dólares. ANSA, por su parte, está por inaugurar las ampliaciones realizadas en uno de sus sanatorios, el Mitre.



## LOS PRECIOS

| | Planes cerrados (sin reintegros) | | Planes abiertos (con reintegros) | |
|---|---|---|---|---|
| | individual | familiar (1) | individual | familiar (1) |
| MEDICUS | 179 | 374 | 323 | 676 |
| Docthos | 144 | 280 | 288 | 556 |
| Omint | 158 | 324 | 287 | 589 |

(1) matrimonio y un hijo

Nota: se comparan planes de similar cobertura: M11, 3N y FK20 (cerrados) y M55, 5N y 2F (abiertos), respectivamente. No incluyen odontología: el adicional oscila alrededor de los 17 y 40 pesos según sea individual o familiar.

## PREPAGAS DESCONTROLADAS

Desde hace más de un año las prepagas se han resistido con éxito al proyecto de Cavallo de ponerlas bajo el control de la Superintendencia de Seguros. No es para sorprenderse que se pretenda la regulación del sector, dada la complejidad y gravedad de situaciones que pueden acarrear los planes de cobertura. Especialmente, porque al tratarse de contratos de adhesión las empresas pueden modificarlos *a piacere,* sin previo aviso. No menos determinante es el difícil panorama económico-financiero de muchas empresas, que además –y casi sin excepciones– no hacen públicos sus balances.

La idea del Gobierno implica que deberían ser empresas regulares y no sociedades de hecho (hay muchísimas), que existan condiciones limitantes a los contratos (no podrían por ejemplo cambiar sus cláusulas unilateralmente como hacen hoy, y para cambiar sus prestadores –sanatorio o médicos– tendrían obligación de ofrecer otro de las mismas características del contratado, y dejarían también de existir las limitaciones por la edad); también se les exigiría un capital mínimo de 150.000 dólares (en 4 años) y reservas del 3 por ciento de la facturación.

Algunas de las prepagas líderes están de acuerdo con la regulación porque no quieren ser metidas en la misma bolsa con las más complicadas, y porque cosecharían del achique que aparejarán los controles. Aunque discuten cuál debe ser el organismo, por las dudas decidieron automedicarse: las cámaras tienen desde el pasado mes de mayo un Registro de Acreditación y Control que impone pautas a las empresas asociadas. Pero hay suspicacias: "Nadie cree que sea muy serio –susurró un especialista–, en tanto que nazca de adentro".



## ESTADISTICAS Y FANTASIAS

Las estadísticas son como las frutas: las hay carnosas y con contenido; las hay secas y sin jugo, unas que están podridas y otras que parecen pero no son (ni frutas ni estadísticas). Las series económicas locales, que en general son bastante deficientes (debido a la indiferencia hacia ellas de muchos funcionarios, sumado a la pobreza de recursos del Estado), se dividen en calidad según su detalle y forma de confección.

Las estadísticas de desocupación, por ejemplo, surgen de una encuesta masiva realizada periódicamente a una muestra de las distintas poblaciones urbanas del país. Sus resultados tienen algunos problemas técnicos derivados de la manera de expresar las cuestiones pero superan, en calidad, al ofrecido por las estadísticas que siguen la evolución del producto nacional.

Estas últimas se basan en buena medida en datos de fuentes secundarias, cuya escasa confiabilidad se ve agravada por las hipótesis que extrapolan esas cifras para cada sector de la actividad económica.

**Por Jorge Schvarzer**

FALACIAS ECONOMICAS

Las series ofrecen datos criticables en las ramas productivas, como la industria, y son arbitrarias en los resultados para los servicios (cuyas dificultades de medición, reconocidas en todo el mundo, se ven multiplicadas acá por la carencia de datos locales de base).

De allí que la contradicción entre las series de desocupación (que exhiben un crecimiento veloz y un nivel sin precedentes en el país) y las series de producto (que suponen un auge de actividad) son sólo aparentes. Los datos parecen suficientes como para justificar una revisión de estas últimas. Diversos elementos sugieren que nuestro producto real aumenta bastante menos que lo registrado por las estadísticas respectivas; y para peor, éstas exhiben valores aún menos optimistas que los proclamados por los fanáticos del modelo. La realidad explica que la desocupación suba como lo hace.

La pretensión de explicar esa divergencia entre estadísticas como resultado de un (hipotético) vigoroso proceso inversor "capital intensivo" es apenas una exhibición de la capacidad creativa que despierta la lectura de series numéricas cuando se las acepta como verdad absoluta. En rigor, algunas son frutas podridas y deben ser reemplazadas cuanto antes por productos frescos y sanos.

TRABAJO


Santiago Montoya, director del Proyecto Joven.

# LA MOSCA B…

**DATOS BASICOS**

- ✓ Está dirigido a jóvenes de bajos recursos, desocupados, y que tengan un nivel de instrucción no mayor que secundario incompleto.
- ✓ Tendrá una duración de cuatro años y beneficiará a unas 200.000 personas.
- ✓ Cuenta con un presupuesto de 400 millones de dólares, financiados por el BID y el Tesoro Nacional.
- ✓ Hay una primera fase con cursos de capacitación e instituciones privadas.
- ✓ Algunos de los primeros cursos ya dados fueron de instalación de líneas telefónicas, pintura industrial, soldadura eléctrica y autógena, operación de computadoras, auxiliar de óptica, etcétera.
- ✓ Los asistentes a esos cursos reciben una beca de cuatro pesos por día.
- ✓ La segunda etapa es de pasantías en empresas, con una remuneración –a cargo del Proyecto– de ocho pesos por día.
- ✓ Las empresas no están obligadas a retenerlos, pero los coordinadores estiman que más de la mitad quedará efectivizado.

*(Por Gerardo Yomal)* Proyecto Joven es el principal componente de un programa de apoyo a la reconversión productiva pensado por los ministerios de Economía y de Trabajo para capacitar laboralmente a un sector muy desprotegido de nuestra sociedad.

El plan de cursos y pasantías apunta a jóvenes de más de 16 años, de escasos recursos, desocupados o subocupados, sin experiencia laboral y que posean un nivel de instrucción no mayor que el secundario incompleto. Este plan prevé una duración de más de cuatro años y contará con 400 millones de dólares financiados por el Tesoro nacional y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En diálogo con CASH, su director ejecutivo, Santiago Montoya (cordobés y de la Fundación Mediterránea) aclara que "no es una bolsa de trabajo sino un plan de capacitación. Los empresarios quieren concretamente que los jóvenes manejen 'los fierros': con el titulito sólo no alcanza. Hay jóvenes que se presentan en un taller sin haber usado jamás una máquina de soldar". Proyecto Joven aspira a capacitar a 200 mil personas.

*–¿Cuál es el eje central del Proyecto Joven?*

–Aumentar la posibilidad de inserción laboral mediante cursos de capacitación y pasantías en empresas, sin que esto signifique una promesa segura de empleo para cada uno que pasa por el programa. Estamos generando una herramienta para que los jóvenes compitan mejor en el mercado laboral. Hace un año y medio, cuando empezamos a trabajar a full en esto, la economía generaba 200 mil puestos de trabajo. Nosotros estamos introduciendo un programa que dará herramientas a 50 mil personas. Sabemos que existe una utilización masiva de las horas extra por parte de los empresarios. Si uno toma simplemente los aportes previsionales por este rubro puede llegar a la conclusión de que se están sustituyendo de 10 a 20 mil puestos de trabajo. Las empresas prefieren pagar de un 50 hasta un 100 por ciento más en horas extra y no tomar un nuevo trabajador.

*–¿Por qué?*

–Es tal el costo del aprendizaje y el riesgo de tomar una persona, según el razonamiento de los empleadores, que prefieren pagar horas extra a sus empleados habituales. Cuando a muchos jóvenes les preguntan si trabajaron en una empresa o si conocen el oficio, gran parte dice que no. Que han hecho changas, cortar el pasto... Entonces el empresario se abstiene.

*–¿Ustedes dan alguna constancia a los jóvenes que participan de este proyecto?*

–Con este plan de capacitación nosotros damos un certificado cuya exis-

# ESTADISTICAS Y FANTASIAS

Las estadísticas son como las frutas: las hay carnosas y con contenido; las hay secas y sin jugo, unas que están podridas y otras que parecen pero no son (ni frutas ni estadísticas). Las series económicas locales, que en general son bastante deficientes (debido a la indiferencia hacia ellas de muchos funcionarios, sumado a la pobreza de recursos del Estado), se dividen en calidad según su detalle y forma de confección.

Las estadísticas de desocupación, por ejemplo, surgen de una encuesta masiva realizada periódicamente a una muestra de las distintas poblaciones urbanas del país. Sus resultados tienen algunos problemas técnicos derivados de la manera de expresar las cuestiones pero superan, en calidad, al ofrecido por las estadísticas que siguen la evolución del producto nacional.

Estas últimas se basan en buena medida en datos de fuentes secundarias, cuya escasa confiabilidad se ve agravada por las hipótesis que extrapolan esas cifras para cada sector de la actividad económica. Las series ofrecen datos criticables en las ramas productivas, como la industria, y son arbitrarias en los resultados para los servicios (cuyas dificultades de medición, reconocidas en todo el mundo, se ven multiplicadas acá por la carencia de datos locales de base).

**Por Jorge Schvarzer**




De allí que la contradicción entre las series de desocupación (que exhiben un crecimiento veloz y un nivel sin precedentes en el país) y las series de producto (que suponen un auge de actividad) son sólo aparentes. Los datos parecen suficientes como para justificar una revisión de estas últimas. Diversos elementos sugieren que nuestro producto real aumenta bastante menos que lo registrado por las estadísticas respectivas; y para peor, éstas exhiben valores aún menos optimistas que los proclamados por los fanáticos del modelo. La realidad explica que la desocupación suba como lo hace.

La pretensión de explicar esa divergencia entre estadísticas como resultado de un (hipotético) vigoroso proceso inversor "capital intensivo" es apenas una exhibición de la capacidad creativa que despierta la lectura de series numéricas cuando se las acepta como verdad absoluta. En rigor, algunas son frutas podridas y deben ser reemplazadas cuanto antes por productos frescos y sanos.



TRABAJO



Santiago Montoya, director del Proyecto Joven.

# LA MOSCA BLANCA

**Como una excepción a su escasa dedicación por las políticas sociales, el Gobierno lanzó el Proyecto Joven, un programa de capacitación para gente de bajos ingresos y poca experiencia laboral, que contará con 400 millones de dólares aportados por el BID y el Tesoro Nacional.**

## DATOS BASICOS

- ✓ Está dirigido a jóvenes de bajos recursos, desocupados, y que tengan un nivel de instrucción no mayor que secundario incompleto.
- ✓ Tendrá una duración de cuatro años y beneficiará a unas 200.000 personas.
- ✓ Cuenta con un presupuesto de 400 millones de dólares, financiados por el BID y el Tesoro Nacional.
- ✓ Hay una primera fase con cursos de capacitación e instituciones privadas.
- ✓ Algunos de los primeros cursos ya dados fueron de instalación de líneas telefónicas, pintura industrial, soldadura eléctrica y autógena, operación de computadoras, auxiliar de óptica, etcétera.
- ✓ Los asistentes a esos cursos reciben una beca de cuatro pesos por día.
- ✓ La segunda etapa es de pasantías en empresas, con una remuneración –a cargo del Proyecto– de ocho pesos por día.
- ✓ Las empresas no están obligadas a retenerlos, pero los coordinadores estiman que más de la mitad quedará efectivizado.

*(Por Gerardo Yomal)* Proyecto Joven es el principal componente de un programa de apoyo a la reconversión productiva pensado por los ministerios de Economía y de Trabajo para capacitar laboralmente a un sector muy desprotegido de nuestra sociedad.

El plan de cursos y pasantías apunta a jóvenes de más de 16 años, de escasos recursos, desocupados o subocupados, sin experiencia laboral y que posean un nivel de instrucción no mayor que el secundario incompleto. Este plan prevé una duración de más de cuatro años y contará con 400 millones de dólares financiados por el Tesoro nacional y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En diálogo con CASH, su director ejecutivo, Santiago Montoya (cordobés y de la Fundación Mediterránea) aclara que "no es una bolsa de trabajo sino un plan de capacitación. Los empresarios quieren concretamente que los jóvenes manejen 'los fierros': con el titulito sólo no alcanza. Hay jóvenes que se presentan en un taller sin haber usado jamás una máquina de soldar". Proyecto Joven aspira a capacitar a 200 mil personas.

*–¿Cuál es el eje central del Proyecto Joven?*

–Aumentar la posibilidad de inserción laboral mediante cursos de capacitación y pasantías en empresas, sin que esto signifique una promesa segura de empleo para cada uno que pasa por el programa. Estamos generando una herramienta para que los jóvenes compitan mejor en el mercado laboral. Hace un año y medio, cuando empezamos a trabajar a full en esto, la economía generaba 200 mil puestos de trabajo. Nosotros estamos introduciendo un programa que dará herramientas a 50 mil personas. Sabemos que existe una utilización masiva de las horas extra por parte de los empresarios. Si uno toma simplemente los aportes previsionales por este rubro puede llegar a la conclusión de que se están sustituyendo de 10 a 20 mil puestos de trabajo. Las empresas prefieren pagar de un 50 hasta un 100 por ciento más en horas extra y no tomar un nuevo trabajador.

*–¿Por qué?*

–Es tal el costo del aprendizaje y el riesgo de tomar una persona, según el razonamiento de los empleadores, que prefieren pagar horas extra a sus empleados habituales. Cuando a muchos jóvenes les preguntan si trabajaron en una empresa o si conocen el oficio, gran parte dice que no. Que han hecho changas, cortar el pasto... Entonces el empresario se abstiene.

*–¿Ustedes dan alguna constancia a los jóvenes que participan de este proyecto?*

–Con este plan de capacitación nosotros damos un certificado cuya existencia promocionamos entre las empresas. Muchos de los jóvenes que se capacitaron a través de nuestro proyecto y luego hicieron su pasantía terminaron trabajando en esas empresas.

*–¿Qué porcentaje se queda?*

–Arriba del 70 por ciento. En una economía donde el contexto es de reconversión productiva se produce un desajuste entre las calificaciones que demandan las empresas y las que ofrecen las fuerzas del trabajo. Independientemente de la opinión de cada uno, no hay duda de que la profundidad de la apertura, las privatizaciones y la reducción del sector público, ha sido un proceso sin precedentes. Esto significa que el actual contexto es muy dinámico y la fuerza de trabajo necesita algún esquema que le permite adaptar las calificaciones a lo que las empresas demandan, que es distinto a lo que demandaban antes. Ahora se demanda un empalmador de fibra óptica y no hay nadie que lo sepa hacer.

*–¿Usted cree que la curva actual de desocupación y de subocupación cambiará con este proyecto?*

–Este programa tendrá un efecto importante porque estamos hablando de 200 mil personas que se van a beneficiar en cuatro años. La capacitación, la necesidad empresaria de determinados trabajadores y el crecimiento de la economía, todas estas variables juntas, provocarán que la capacidad de empleo de la economía sea mayor y por ende las 200 mil personas que pasen por este programa tengan oportunidad de conseguir empleos adicionales a los que la economía de todas maneras generaría.

*–¿A qué sector social está dirigido el plan?*

–A los jóvenes, pobres, desempleados y con bajo nivel de instrucción. El plan apunta al sector que está con más riesgo de pauperizarse. Por eso tenemos que cuidar mucho la evaluación de los cursos para que sean realmente pertinentes para esta población que necesita más armas para competir.

*–Algunos acusaron al Gobierno de lanzar este plan recién ahora cuando se enfrentaron con un índice record de desocupación para este país.*

–Hace tiempo que venimos trabajando con este proyecto. Justamente estudiamos que desde 1975 hasta 1983 se produjo en la Argentina un baby-boom, una alta tasa de fecundidad que presionará sobre el mercado laboral. Por lo tanto, desde el '95 hasta el 2010 la presión juvenil irá en aumento. Para eso nos tenemos que preparar. Y nuestra mejor arma es la capacitación.



# RADIOGRAFIA DE LA INVERSION EXTRANJERA

CAPITALES

**Una investigación de Chudnovsky, López y Porta revela que las privatizaciones y el programa automotor han sido los dos factores que más contribuyeron al aumento en la inversión extranjera productiva.**

*(Por Marcelo Matellanes)* Tratando de romper la encerrona fatal en que está planteado el debate económico argentino –entre las grandes teorías y las pequeñas localidades–, fue dada a difusión recientemente una investigación sobre inversiones extranjeras realizada por Daniel Chudnovsky, Fernando Porta y Andrés López. Bajo la forma editorial de documento de trabajo del Cenit (Centro de Investigaciones para la Transformación) y con el título *La nueva inversión extranjera directa en la Argentina -Privatizaciones, mercado interno e integración regional*, la investigación fue financiada en el marco de un programa del Banco Interamericano de Desarrollo.

Los autores trabajan en dos direcciones: por un lado, las inversiones extranjeras directas (IED) vinculadas a las privatizaciones y que constituyen, según ellos, la particularidad más marcada del caso argentino. Por el otro, las IED de la industria manufacturera, asociadas inicialmente a la capitalización de deuda externa de finales de los ochenta, y luego vinculadas a la reactivación de la demanda interna y a ciertas regulaciones sectoriales en pocos sectores. Las apreciaciones relativas a la caracterización general del proceso fueron hechas en base a diversas fuentes indirectas. En lo que respecta al lado microeconómico de las corrientes de IED y a su perfil sectorial, Chudnovsky, Porta y López se basan en encuestas y entrevistas ad hoc a partir de una muestra de empresas representativas de los más importantes flujos de IED.

## Privatizaciones

Sobre la magnitud del fenómeno, se constata un aumento de los flujos de inversiones a partir de 1990, con records de 3300 y 4200 millones de dólares en 1992 y 1993, respectivamente. A partir de 1991 se observa a su vez la reinversión de utilidades de empresas privatizadas como el componente más dinámico de IED, básicamente en el servicio telefónico. Según los autores, "son rasgos relativamente novedosos de la IED reciente la presencia de inversores no tradicionales (en cuanto a su origen, como firmas chilenas y brasileñas, y en cuanto a su carácter, como empresas estatales y bancos), y la formación de diversos tipos de asociaciones entre firmas locales y extranjeras".

En materia de macroeconomía se señala que "la liberalización comercial permite el uso de insumos importados a bajo costo... (y) supone un aliciente para las empresas transnacionales (ET), ya que favorece el comercio intrafirma y la especialización interfiliales".

En cuanto al destino sectorial de las inversiones, además de las empresas privatizadas, se constata cierto dinamismo en automotores, minería, alimentos y bebidas, hoteles y cadenas de distribución. Los autores recuerdan los resultados de una reciente encuesta realizada a 61 filiales de ET representativas del conjunto de empresas líderes en la industria manufacturera realizada por Gabriel Bezchinsky y Bernardo Kosacoff (CEPAL), según la cual "se modifica la función de producción hacia un más alto componente importado, que incluye tanto bienes intermedios como bienes terminados para su comercialización directa". Simultáneamente, "se incrementa significativamente la ponderación del componente intrafirma de su comercio total y la participación del Mercosur en relación a otros mercados externos". Con tono aséptico, los autores no dejan de señalar la manera en que el débil atributo schumpeteriano de los empresarios locales y la falta de políticas activas en la casi totalidad de los sectores afectan la envergadura, naturaleza y destino de las IED: "Dado que la privatización de empresas de servicios públicos ha generado oportunidades de inversión con altos beneficios, es plausible que eso esté desplazando a los sectores productores de bienes comercializables como destino de las inversiones. Sin embargo, este afecto parecería estar más asociado a las decisiones de los grandes grupos económicos de capital nacional que a los inversores extranjeros (...). Esta consideración no excluye un argumento de carácter general sobre el menor atractivo de los sectores transables, en virtud de la actual configuración de variables macroeconómicas."

## Activismo

Es importante subrayar una consideración en materia de industria automotriz y Mercosur, sector y región en los que la investigación se detiene con frecuencia en virtud de las reconocidas externalidades del Cenit en la materia: "El Mercosur es funcional para la industria automotriz en la Argentina sólo en tanto subsista un régimen especial de intercambio administrado; en otras palabras, no es el programa general de desgravaciones arancelarias para el comercio intrazona el factor clave, sino el esquema sectorial que regula el intercambio entre Argentina y Brasil". Quien quiera entender, que entienda. No obstante ello, como la *resistencia* no es exclusiva de la vida psíquica, conviene insistir: *comercio administrado en lugar de librecambio y políticas activas de regulación sectorial en lugar de total libertad de mercados*. Lejos de una defensa sectorial indiscriminada, los autores promueven una regulación seria y creíble: "(...) la relativa pasividad del gobierno en hacer respetar el régimen pone de relieve serias fallas en la implementación del mismo que deberían ser subsanadas". Léase: los cupos asignados del Protocolo 21 y los objetivos de balanza comercial del régimen *deben hacerse cumplir*.

Estos son algunos de los interesantes aportes de este trabajo. Debe decirse no obstante que hay dos áreas de análisis que fueron aisladas como datos referenciales y que constituyen sin embargo un aspecto nodal, tal vez el núcleo mismo, del cruce de elementos intervinientes en la determinación de IED hacia nuestro país. Ellos son los *determinantes internacionales* de la actual fase de IED en América latina y las *estrategias globales* de las ET estudiadas. Lo contrario llevaría a suponer que podrían existir IED en el país gracias a cualquier conjunto de factores internos aun cuando no hubiera previamente alguna razón de economía global en términos de flujos de capital productivo y de racionalidad estratégica microeconómica de las multinacionales. La prolongación del mismo tipo de razonamiento implicaría la negación de que se puedan modificar en sentido favorable, a través de políticas activas coherentes y regulaciones sectoriales eficaces, esos condicionamientos externos. Una cosa es que la investigación sea desbordada por áreas temáticas de semejante envergadura. Otra muy distinta es no restablecer mínimamente las relaciones, tendencias y contextos de los cuales depende su objeto de estudio. Ese tipo de fundamentación solidificaría sin duda las advertencias o críticas que, según los momentos, los autores dirigen al gobierno respecto de la fragilidad dinámica de la estabilización y de la notable ausencia de un enfoque global, productivo e industrializante.

### FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
(millones de dólares corrientes)
1980-1993

| Año | Total | Con capitalización de deuda externa | |
|---|---|---|---|
| 1980 | 739 | 0 | |
| 1981 | 927 | 0 | |
| 1982 | 257 | 0 | |
| 1983 | 183 | 0 | |
| 1984 | 269 | 0 | |
| 1985 | 919 | 219* | ** |
| 1986 | 574 | 0 | |
| 1987 | -19 | 0 | |
| 1988 | 1147 | 371 | *** |
| 1989 | 1028 | 0 | |
| 1990 | 2036 | 918 | |
| 1991 | 2439 | 20 | |
| 1992 | 4179 | 1512 | |
| 1993 | 6239 | 2984 | |

*Fuente*: Azpiazu (1992) y Banco Central de la República Argentina. "Estimaciones trimestrales del balance de pagos", varios números. Buenos Aires, Argentina: Banco Central de la República Argentina.
* Incluye privatizaciones.
** Este valor corresponde a los años 1984 y 1987.
*** Este valor corresponde a los años 1988 y 1989.

### DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA IED EN EMPRESAS PRIVATIZADAS
(millones de dólares)
1990-1993

| Total | % | Extranjera | % |
|---|---|---|---|
| 2.20 | 28,1 | 1471 | 31,1 |
| 1841 | 23,5 | 1141 | 24,2 |
| 1211 | 15,5 | 889 | 18,8 |
| 1509 | 19,3 | 625 | 13,2 |
| 743 | 9,5 | 576 | 12,2 |
| 165 | 2,1 | 12 | 0,3 |
| 60 | 0,8 | 5 | 0,1 |
| 6 | 0,1 | 3 | 0,1 |
| 9 | 0,1 | 2 | 0,0 |
| 7979 | 1,0 | | |
| 10 | 0,1 | | |
| 7834 | 100,0 | 4,724 | 100,0 |

*Fuente:* CENIT. Elaboración propia en base a datos de la ex Subsecretaría de Privatizaciones.

### ORIGEN DE LA INVERSION EXTRANJERA EN EMPRESAS PRIVATIZADAS
(millones de dólares)
1990-1993

| País | Monto de la inversión | % |
|---|---|---|
| Argentina | 3.109 | 39,3 |
| Extranjera | 4.724 | 60,7 |
| EE.UU. | 1.255 | 26,6 |
| España | 1.098 | 23,2 |
| Italia | 629 | 13,3 |
| Chile | 533 | 11,3 |
| Francia | 489 | 10,3 |
| Canadá | 186 | 3,9 |
| G. Bretaña | 158 | 3,3 |
| Cayman Island | 25 | 2,7 |
| Australia | 51 | 1,1 |
| Bélgica | 41 | 0,9 |
| Suiza | 41 | 0,9 |
| Brasil | 31 | 0,7 |
| Arabia | 28 | 0,6 |
| Japón | 27 | 0,6 |
| Panamá | 22 | 0,5 |
| Corea | 7 | 0,2 |
| Holanda | 2 | 0,0 |
| Total extranjera | 4.724 | 100,0 |

*Fuente*: CENIT. Elaboración propia en base a datos de la ex Subsecretaría de Privatizaciones.

Como una excepción a su escasa dedicación por las políticas sociales, el Gobierno lanzó el Proyecto Joven, un programa de capacitación para gente de bajos ingresos y poca experiencia laboral, que

# LANCA

contará con 400 millones de dólares aportados por el BID y el Tesoro Nacional.

tencia promocionamos entre las empresas. Muchos de los jóvenes que se capacitaron a través de nuestro proyecto y luego hicieron su pasantía terminaron trabajando en esas empresas.

*–¿Qué porcentaje se queda?*

–Arriba del 70 por ciento. En una economía donde el contexto es de reconversión productiva se produce un desajuste entre las calificaciones que demandan las empresas y las que ofrecen las fuerzas del trabajo. Independientemente de la opinión de cada uno, no hay duda de que la profundidad de la apertura, las privatizaciones y la reducción del sector público, ha sido un proceso sin precedentes. Esto significa que el actual contexto es muy dinámico y la fuerza de trabajo necesita algún esquema quele permite adaptar las calificaciones a lo que las empresas demandan, que es distinto a lo que demandaban antes. Ahora se demanda un empalmador de fibra óptica y no hay nadie que lo sepa hacer.

*–¿Usted cree que la curva actual de desocupación y de subocupación cambiará con este proyecto?*

–Este programa tendrá un efecto importante porque estamos hablando de 200 mil personas que se van a beneficiar en cuatro años. La capacitación, la necesidad empresaria de determinados trabajadores y el crecimiento de la economía, todas estas variables juntas, provocarán que la capacidad de empleo de la economía sea mayor y por ende las 200 mil personas que pasen por este programa tengan oportunidad de conseguir empleos adicionales a los que la economía de todas maneras generaría.

*–¿A qué sector social está dirigido el plan?*

–A los jóvenes, pobres, desempleados y con bajo nivel de instrucción. El plan apunta al sector que está con más riesgo de pauperizarse. Por eso tenemos que cuidar mucho la evaluación de los cursos para que sean realmente pertinentes para esta población que necesita más armas para competir.

*–Algunos acusaron al Gobierno de lanzar este plan recién ahora cuando se enfrentaron con un índice record de desocupación para este país.*

–Hace tiempo que venimos trabajando con este proyecto. Justamente estudiamos que desde 1975 hasta 1983 se produjo en la Argentina un babyboom, una alta tasa de fecundidad que presionará sobre el mercado laboral. Por lo tanto, desde el '95 hasta el 2010 la presión juvenil irá en aumento. Para eso nos tenemos que preparar. Y nuestra mejor arma es la capacitación.



# RADIOGRAFIA DE LA INVERSION EXTRANJERA

**Una investigación de Chudnovsky, López y Porta revela que las privatizaciones y el programa automotor han sido los dos factores que más contribuyeron al aumento en la inversión extranjera productiva.**

*(Por Marcelo Matellanes)* Tratando de romper la encerrona fatal en que está planteado el debate económico argentino –entre las grandes teorías y las pequeñas localidades–, fue dada a difusión recientemente una investigación sobre inversiones extranjeras realizada por Daniel Chudnovsky, Fernando Porta y Andrés López. Bajo la forma editorial de documento de trabajo del Cenit (Centro de Investigaciones para la Transformación) y con el título *La nueva inversión extranjera directa en la Argentina -Privatizaciones, mercado interno e integración regional,* la investigación fue financiada en el marco de un programa del Banco Interamericano de Desarrollo.

Los autores trabajan en dos direcciones: por un lado, las inversiones extranjeras directas (IED) vinculadas a las privatizaciones y que constituyen, según ellos, la particularidad más marcada del caso argentino. Por el otro, las IED de la industria manufacturera, asociadas inicialmente a la capitalización de deuda externa de finales de los ochenta, y luego vinculadas a la reactivación de la demanda interna y a ciertas regulaciones sectoriales en pocos sectores. Las apreciaciones relativas a la caracterización general del proceso fueron hechas en base a diversas fuentes indirectas. En lo que respecta al lado microeconómico de las corrientes de IED y a su perfil sectorial, Chudnovsky, Porta y López se basan en encuestas y entrevistas ad hoc a partir de una muestra de empresas representativas de los más importantes flujos de IED.

## Privatizaciones

Sobre la magnitud del fenómeno, se constata un aumento de los flujos de inversiones a partir de 1990, con records de 3300 y 4200 millones de dólares en 1992 y 1993, respectivamente. A partir de 1991 se observa a su vez la reinversión de utilidades de empresas privatizadas como el componente más dinámico de IED, básicamente en el servicio telefónico. Según los autores, "son rasgos relativamente novedosos de la IED reciente la presencia de inversores no tradicionales (en cuanto a su origen, como firmas chilenas y brasileñas, y en cuanto a su carácter, como empresas estatales y bancos), y la formación de diversos tipos de asociaciones entre firmas locales y extranjeras".

En materia de macroeconomía se señala que "la liberalización comercial permite el uso de insumos importados a bajo costo... (y) supone un aliciente para las empresas transnacionales (ET), ya que favorece el comercio intrafirma y la especialización interfiliales".

En cuanto al destino sectorial de las inversiones, además de las empresas privatizadas, se constata cierto dinamismo en automotores, minería, alimentos y bebidas, hoteles y cadenas de distribución. Los autores recuerdan los resultados de una reciente encuesta realizada a 61 filiales de ET representativas del conjunto de empresas líderes en la industria manufacturera realizada por Gabriel Bezchinsky y Bernardo Kosacoff (CEPAL), según la cual "se modifica la función de producción hacia un más alto componente importado, que incluye tanto bienes intermedios como bienes terminados para su comercialización directa". Simultáneamente, "se incrementa significativamente la ponderación del componente intrafirma de su comercio total y la participación del Mercosur en relación a otros mercados externos". Con tono aséptico, los autores no dejan de señalar la manera en que el débil atributo schumpeteriano de los empresarios locales y la falta de políticas activas en la casi totalidad de los sectores afectan la envergadura, naturaleza y destino de las IED: "Dado que la privatización de empresas de servicios públicos ha generado oportunidades de inversión con altos beneficios, es plausible que eso esté desplazando a los sectores productores de bienes comercializables como destino de las inversiones. Sin embargo, este afecto parecería estar más asociado a las decisiones de los grandes grupos económicos de capital nacional que a los inversores extranjeros (...). Esta consideración no excluye un argumento de carácter general sobre el menor atractivo de los sectores transables, en virtud de la actual configuración de variables macroeconómicas."

## Activismo

Es importante subrayar una consideración en materia de industria automotriz y Mercosur, sector y región en los que la investigación se detiene con frecuencia en virtud de las reconocidas externalidades del Cenit en la materia: "El Mercosur es funcional para la industria automotriz en la Argentina sólo en tanto subsista un régimen especial de intercambio administrado; en otras palabras, no es el programa general de desgravaciones arancelarias para el comercio intrazona el factor clave, sino el esquema sectorial que regula el intercambio entre Argentina y Brasil". Quien quiera entender, que entienda. No obstante ello, como la *resistencia* no es exclusiva de la vida psíquica, conviene insistir: *comercio administrado en lugar de librecambio y políticas activas de regulación sectorial en lugar de total libertad de mercados*. Lejos de una defensa sectorial indiscriminada, los autores promueven una regulación seria y creíble: "(...) la relativa pasividad del gobierno en hacer respetar el régimen pone de relieve serias fallas en la implementación del mismo que deberían ser subsanadas". Léase: los cupos asignados del Protocolo 21 y los objetivos de balanza comercial del régimen *deben hacerse cumplir*.

Estos son algunos de los interesantes aportes de este trabajo. Debe decirse no obstante que hay dos áreas de análisis que fueron aisladas como datos referenciales y que constituyen sin embargo un aspecto nodal, tal vez el núcleo mismo, del cruce de elementos intervinientes en la determinación de IED hacia nuestro país. Ellos son los *determinantes internacionales* de la actual fase de IED en América latina y las *estrategias globales* de las ET estudiadas. Lo contrario llevaría a suponer que podrían existir IED en el país gracias a cualquier conjunto de factores internos aun cuando no hubiera previamente alguna razón de economía global en términos de flujos de capital productivo y de racionalidad estratégica microeconómica de las multinacionales. La prolongación del mismo tipo de razonamiento implicaría la negación de que se puedan modificar en sentido favorable, a través de políticas activas coherentes y regulaciones sectoriales eficaces, esos condicionamientos externos. Una cosa es que la investigación sea desbordada por áreas temáticas de semejante envergadura. Otra muy distinta es no restablecer mínimamente las relaciones, tendencias y contextos de los cuales depende su objeto de estudio. Ese tipo de fundamentación solidificaría sin duda las advertencias o críticas que, según los momentos, los autores dirigen al gobierno respecto de la fragilidad dinámica de la estabilización y de la notable ausencia de un enfoque global, productivo e industrializante.

### FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

(millones de dólares corrientes)
1980-1993

| Año | Total | Con capitalización de deuda externa | |
|---|---|---|---|
| 1980 | 739 | 0 | |
| 1981 | 927 | 0 | |
| 1982 | 257 | 0 | |
| 1983 | 183 | 0 | |
| 1984 | 269 | 0 | |
| 1985 | 919 | 219* | ** |
| 1986 | 574 | 0 | |
| 1987 | -19 | 0 | |
| 1988 | 1147 | 371 | *** |
| 1989 | 1028 | 0 | |
| 1990 | 2036 | 918 | |
| 1991 | 2439 | 20 | |
| 1992 | 4179 | 1512 | |
| 1993 | 6239 | 2984 | |

*Fuente*: Azpiazu (1992) y Banco Central de la República Argentina. "Estimaciones trimestrales del balance de pagos", varios números. Buenos Aires, Argentina: Banco Central de la República Argentina.
* Incluye privatizaciones.
** Este valor corresponde a los años 1984 y 1987.
*** Este valor corresponde a los años 1988 y 1989.

### DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA IED EN EMPRESAS PRIVATIZADAS

(millones de dólares)
1990-1993

| Total | % | Extranjera | % |
|---|---|---|---|
| 2.20 | 28,1 | 1471 | 31,1 |
| 1841 | 23,5 | 1141 | 24,2 |
| 1211 | 15,5 | 889 | 18,8 |
| 1509 | 19,3 | 625 | 13,2 |
| 743 | 9,5 | 576 | 12,2 |
| 165 | 2,1 | 12 | 0,3 |
| 60 | 0,8 | 5 | 0,1 |
| 6 | 0,1 | 3 | 0,1 |
| 9 | 0,1 | 2 | 0,0 |
| 7979 | 1,0 | | |
| 10 | 0,1 | | |
| 7834 | 100,0 | 4,724 | 100,0 |

*Fuente:* CENIT. Elaboración propia en base a datos de la ex Subsecretaría de Privatizaciones.

### ORIGEN DE LA INVERSION EXTRANJERA EN EMPRESAS PRIVATIZADAS

(millones de dólares)
1990-1993

| País | Monto de la inversión | % |
|---|---|---|
| Argentina | 3.109 | 39,3 |
| Extranjera | 4.724 | 60,7 |
| EE.UU. | 1.255 | 26,6 |
| España | 1.098 | 23,2 |
| Italia | 629 | 13,3 |
| Chile | 533 | 11,3 |
| Francia | 489 | 10,3 |
| Canadá | 186 | 3,9 |
| G. Bretaña | 158 | 3,3 |
| Cayman Island | 25 | 2,7 |
| Australia | 51 | 1,1 |
| Bélgica | 41 | 0,9 |
| Suiza | 41 | 0,9 |
| Brasil | 31 | 0,7 |
| Arabia | 28 | 0,6 |
| Japón | 27 | 0,6 |
| Panamá | 22 | 0,5 |
| Corea | 7 | 0,2 |
| Holanda | 2 | 0,0 |
| Total extranjera | 4.724 | 100,0 |

*Fuente*: CENIT. Elaboración propia en base a datos de la ex Subsecretaría de Privatizaciones.

# UN REGALO MAS

Domingo Cavallo ayudó en estos días a levantar el ánimo de los financistas. Decidió que las AFJP han de contabilizar sus títulos de tal forma que no quedarán expuestos a los vaivenes del mercado. A partir de esa medida, los bonos registraron una fuerte suba que disfrutaron los banqueros.

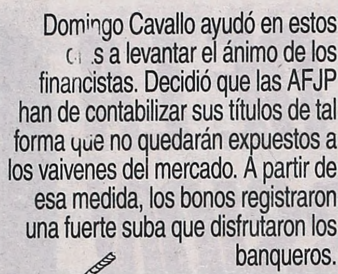
(*Por Alfredo Zaiat*) Una de las obsesiones que arrastra hace años Domingo Cavallo es la City. Cuando estaba en el llano la criticaba, la golpeó fuerte cuando ocupó la presidencia del Banco Central durante 52 días en 1982, pero desde que se instaló en el Palacio de Hacienda no deja de rendirle pleitesía. En lo que va de la convertibilidad no se olvidó cada tanto de dar una mano a los financistas para que puedan seguir ganando dinero. Y hace pocos días, cuando el mercado estaba bastante lastimado por meses de caída en las cotizaciones, Cavallo sacó de la galera un nuevo regalo para los banqueros.

Por iniciativa del Ministerio de Economía, la Superintendencia de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones elaboró una norma referida a la metodología de valuación de los títulos públicos que las AFJP incorporarán a sus carteras. El criterio adoptado se denomina *investment account*, por el cual los bonos se contabilizarán según la tasa interna de retorno (tir) que surge del precio de compra. De esta forma, los portafolios de las AFJP no quedarán expuestos a los vaivenes de las cotizaciones y, por lo tanto, podrán exhibir resultados positivos independientemente de las tendencias que se vayan imponiendo en el mercado.

Esta norma contable se utiliza en el sistema financiero estadounidense en el caso que de los bancos se comprometen a no especular con los títulos y a mantenerlos hasta el final de su vida útil, es decir hasta cobrar la última cuota de amortización del capital. Con ese antecedente, cuando las paridades de los bonos se desplomaron en el primer trimestre de este año, las entidades financieras suplicaron al Banco Central, comandado por Roque Fernández, que les permita utilizar el criterio de *investment account* para sus tenencias y, de esa forma, encubrir sus abultados quebrantos. El Central no aflojó y los bancos encontraron formas menos prolijas para disimular sus pérdidas. Ese problema no lo tendrán las AFJP.

En estos días las Administradoras empezarán a recibir el dinero de sus afiliados y pondrán en marcha sus estrategias de inversión para valorizar esos capitales. Antes de que se difundan las nuevas reglas de juego, los gerentes financieros de las AFJP pensaban destinar los fondos a constituir plazos fijos y a comprar bonos de muy corto plazo. Ahora el menú se ha ampliado a los títulos de largo.

Cavallo apuntó a varios objetivos imponiendo el *investment account*. Por un lado, se aseguró una demanda sostenida de bonos, requisito indispensable para el segundo semestre del año cuando el Gobierno debe salir a colocar papeles de deuda en el mercado para conseguir los dólares necesarios para cancelar obligaciones. Por otro, brindó garantías a las AFJP de que no correrán el riesgo de mostrar en los primeros meses de su gestión eventuales pérdidas por la volatilidad de los títulos. Y por último, Cavallo facilitó a los financistas la posibilidad de obtener interesantes ganancias con el repunte que registraron los bonos a partir de que se conoció el criterio de valuación que las Administradoras aplicarán a sus tenencias.



## INFLACION

(en porcentaje)

| | |
|---|---|
| Agosto 1993 | 0,0 |
| Setiembre | 0,8 |
| Octubre | 0,6 |
| Noviembre | 0,1 |
| Diciembre | 0,0 |
| Enero 1994 | 0,1 |
| Febrero | 0,0 |
| Marzo | 0,1 |
| Abril | 0,2 |
| Mayo | 0,3 |
| Junio | 0,4 |
| Julio | 0,9 |
| Agosto* | 0,4 |

(*) Estimada

Inflación acumulada agosto 1993 a julio de 1994: 3,6 %.

## TASAS

| | VIERNES 29/7 en $ % mensual | VIERNES 29/7 en u$s % anual | VIERNES 5/8 en $ % mensual | VIERNES 5/8 en u$s % anual |
|---|---|---|---|---|
| Plazo Fijo a 30 días | 0,7 | 5,6 | 0,7 | 5,7 |
| a 60 días | 0,7 | 6,1 | 0,7 | 6,3 |
| Caja de Ahorro | 0,3 | 2,5 | 0,3 | 2,5 |
| Call Money | 0,7 | 6,0 | 0,7 | 6,0 |

**NOTA:** Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

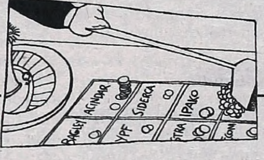


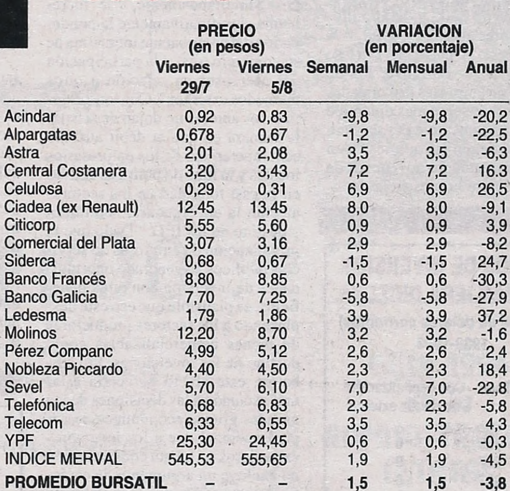
## LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

| | en $ |
|---|---|
| Cir. monet. al 2/8 | 12.139 |
| Base monet. al 2/8 | 15.892 |
| Depósitos al 2/8 | |
| Cuenta Corriente | 2.904 |
| Caja de Ahorro | 3.218 |
| Plazo Fijo | 5.149 |
| | **en u$s** |
| Reservas al 7/7 | |
| Dólares | 13.427 |
| Bonex | 1.715 |
| Oro | 1.668 |

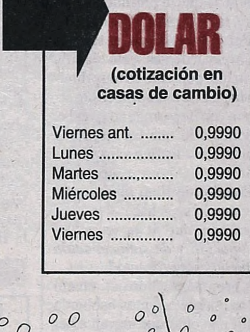
**Nota:** La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. la base monetaria son los pesos del público más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.



## ACCIONES

| | PRECIO (en pesos) Viernes 29/7 | PRECIO (en pesos) Viernes 5/8 | VARIACION (en porcentaje) Semanal | VARIACION (en porcentaje) Mensual | VARIACION (en porcentaje) Anual |
|---|---|---|---|---|---|
| Acindar | 0,92 | 0,83 | -9,8 | -9,8 | -20,2 |
| Alpargatas | 0,678 | 0,67 | -1,2 | -1,2 | -22,5 |
| Astra | 2,01 | 2,08 | 3,5 | 3,5 | -6,3 |
| Central Costanera | 3,20 | 3,43 | 7,2 | 7,2 | 16.3 |
| Celulosa | 0,29 | 0,31 | 6,9 | 6,9 | 26,5 |
| Ciadea (ex Renault) | 12,45 | 13,45 | 8,0 | 8,0 | -9,1 |
| Citicorp | 5,55 | 5,60 | 0,9 | 0,9 | 3,9 |
| Comercial del Plata | 3,07 | 3,16 | 2,9 | 2,9 | -8,2 |
| Siderca | 0,68 | 0,67 | -1,5 | -1,5 | 24,7 |
| Banco Francés | 8,80 | 8,85 | 0,6 | 0,6 | -30,3 |
| Banco Galicia | 7,70 | 7,25 | -5,8 | -5,8 | -27,9 |
| Ledesma | 1,79 | 1,86 | 3,9 | 3,9 | 37,2 |
| Molinos | 12,20 | 8,70 | 3,2 | 3,2 | -1,6 |
| Pérez Companc | 4,99 | 5,12 | 2,6 | 2,6 | 2,4 |
| Nobleza Piccardo | 4,40 | 4,50 | 2,3 | 2,3 | 18,4 |
| Sevel | 5,70 | 6,10 | 7,0 | 7,0 | -22,8 |
| Telefónica | 6,68 | 6,83 | 2,3 | 2,3 | -5,8 |
| Telecom | 6,33 | 6,55 | 3,5 | 3,5 | 4,3 |
| YPF | 25,30 | 24,45 | 0,6 | 0,6 | -0,3 |
| INDICE MERVAL | 545,53 | 555,65 | 1,9 | 1,9 | -4,5 |
| **PROMEDIO BURSATIL** | – | – | **1,5** | **1,5** | **-3,8** |



## DOLAR

(cotización en casas de cambio)

| | |
|---|---|
| Viernes ant. | 0,9990 |
| Lunes | 0,9990 |
| Martes | 0,9990 |
| Miércoles | 0,9990 |
| Jueves | 0,9990 |
| Viernes | 0,9990 |



# ME JUEGO

**DANIEL RAMOS**

**Presidente de FEBANCOOP**

*–¿Cuál es la perspectiva del mercado financiero?*

**–La suba de la tasa de interés de los bonos del Tesoro estadounidense a 30 años ha impactado en el flujo de capitales hacia los mercados emergentes. Es evidente que la plaza local no recibirán tantos dólares como antes. Este es un dato a tener en cuenta, ya que el déficit de la balanza comercial sigue aumentando: en junio alcanzó casi los 400 millones de dólares, lo que proyecta un saldo negativo de 5000 millones en el año. Vienen meses difíciles. Las dificultades económicas serán crecientes, lo que no significa que estemos en la puerta de una catástrofe.**

*–Con ese panorama, ¿cómo se posicionan los bancos en el mercado?*

**–Habrá una limitación en el otorgamiento de créditos. Los depósitos no bajarán, pero su crecimiento será vegetativo. El mercado ha entrado en una meseta.**

*–Es difícil que inversores estén tentados a depositar su dinero en el banco cuando las tasas son tan bajas. ¿No subirán los rendimientos en los próximos meses para atraer a ahorristas?*

**–Con respecto al nivel de las tasas, es un tema controvertido. Es cierto que con los actuales rendimientos es muy complicado atraer nuevos depositantes. Pero al mismo tiempo los tomadores de créditos se quejan de que las tasas son altas. Entonces se da la siguiente paradoja: las tasas pasivas son bajas, las activas son elevadas y el spread (diferencia entre esas tasas) no alcanza a cubrir los gastos de intermediación. Los bancos viven de la venta de servicios. Lo que sucede es que el sistema financiero, a pesar de que en los últimos años ha experimentado un importante desarrollo, aún se mueve con un nivel de monetización muy bajo.**

*–¿Qué les recomienda hacer entonces a los pequeños ahorristas?*

**–Constituir un plazo fijo. Las tasas parecen bajas, pero son más altas que las que rigen en otros mercados. Por ejemplo, es fácil conseguir una tasa del 8 por ciento anual para una colocación en dólares, rendimiento que duplica a lo que se puede conseguir en los Estados Unidos. No es muy racional pretender una ganancia financiera muy importante con un plazo fijo. Ya no es posible pensar vivir de los intereses como en épocas pasadas.**

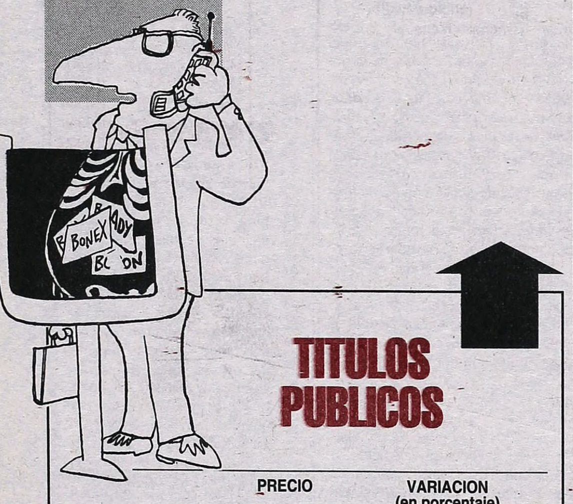
*–¿Qué inversiones ofrecen rentas más atractivas?*

**–Las vinculadas con la producción. Como el pequeño ahorrista no puede intervenir directamente en emprendimientos productivos, debería destinar su excedente a comprar acciones, cuotapartes de Fondos Comunes de Inversión y Obligaciones Negociables.**

*–¿Qué acciones le gustan?*

**–Los papeles del sector petrolero, empresas alimentarias y de servicios (en especial, las del rubro telecomunicaciones), automotrices y algunas agroindustrias.**

*–¿Se juega a afirmar que el tipo de cambio no se modificará hasta fines de 1995?* **–Sí. No existen posibilidades de realizar una devaluación. La convertibilidad no sólo nos ha encerrado en una jaula sino que la llave fue tirada afuera.**



## TITULOS PUBLICOS

| | PRECIO | | VARIACION (en porcentaje) | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Viernes 29/7 | Viernes 5/8 | Semanal | Mensual | Anual |
| Bocon I en pesos | 70,00 | 69,00 | -1,4 | -1,4 | -29,9 |
| Bocon I en dólares | 81,50 | 83,40 | 2,3 | 2,3 | -14,2 |
| Bocon II en pesos | 50,50 | 51,30 | 1,6 | 1,6 | -35,9 |
| Bocon II en dólares | 67,20 | 68,40 | 1,8 | 1,8 | -20,7 |
| Bónex en dólares | | | | | |
| Serie 1984 | 99,60 | 99,60 | 0,0 | 0,0 | 3,0 |
| Serie 1987 | 96,50 | 97,10 | 0,6 | 0,6 | 1,8 |
| Serie 1989 | 91,00 | 91,90 | 1,0 | 1,0 | 1,4 |
| Brady en dolares | | | | | |
| Descuento | 70,25 | 71,88 | 2,3 | 2,3 | -16,6 |
| Par | 51,37 | 51,75 | 0,7 | 0,7 | -24,7 |
| FRB | 73,37 | 74,88 | 2,0 | 2,0 | -14,9 |

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

# MUNDO.

POR DANIEL VICTOR SOSA

Empleos sin calidad de vida en Estados Unidos

# TRABAJOS BASURA

**La mayor creación de empleos en EE.UU. desde 1980 se apoyó en un fuerte deterioro de la calidad de vida de sus trabajadores, contrariamente a lo ocurrido en Europa, según investigaciones realizadas durante cuatro años por decenas de académicos.**

Los datos parecen incontrastables. Desde 1980 y acompañando la recuperación económica, en Estados Unidos se crearon cerca de 20 millones de empleos y la tasa de desocupación bajó a 6,4 por ciento. En Europa, en tanto, se generaron apenas algunos pocos millones de puestos laborales y el desempleo promedio gira en torno del 10 por ciento, con picos que duplican esa tasa. La conclusión casi unánime de las dirigencias atribuye la disparidad de resultados a los altos salarios europeos, los beneficios generosos y las extensas coberturas de seguridad social. Sin embargo, un importante estudio reciente extrae conclusiones muy distintas: en términos de patrones de vida, el desempeño de EE.UU. es considerablemente peor que el de la mayoría de los países industrializados.

"Working under different rules" –en castellano, "Trabajando bajo normas diferentes"– es el título de la compilación realizada por Richard B. Freeman, un economista especializado en trabajo de la Universidad de Harvard que también conduce un programa de estudios laborales comparativos en la London Economic School.

Los cinco capítulos del libro son el resumen de otros cinco libros encomendados por el Departamento Nacional de Investigación Económica, con sede en Boston, en el marco de un impresionante proyecto de cuatro años que llevó a decenas de académicos a comparar los mercados de trabajo de Estados Unidos con los de Europa Occidental, Canadá, Japón y Australia.

En lo que respecta a empleos, en EE.UU. se crearon a carradas, pero –según remarca el estudio– la cuestión no es sólo abrir puestos laborales. Lo que importa es difundir los más altos estándares de calidad de vida a la mayor parte de las personas, y eso requiere empleos bien pagos. Aquí es donde falla la economía norteamericana. El caso es que, aunque la productividad de Europa se haya equiparado a la de Estados Unidos durante casi dos décadas, sus salarios y beneficios crecieron con mayor rapidez.

EE.UU. también tiene mayor pobreza y desigualdad en el reparto de la renta. De hecho –dice el experto de Harvard–, la más alarmante revelación de los estudios realizados tal vez sea que la calidad de vida de los trabajadores estadounidenses más pobres es notoriamente más ruin que la de sus similares de otras economías avanzadas. Por ejemplo, en Estados Unidos los hombres en la franja de 10 por ciento de trabajadores con los salarios más bajos ganan la mitad de lo que consiguen los asalariados italianos en posición semejante.

El libro advierte que los estadounidenses confían por demás en la oferta y demanda de un mercado altamente descentralizado. El resultado de 54 estudios muestra desigualdades crecientes debido a que la acción combinada de esas fuerzas de mercado, junto con importaciones elevadas y las nuevas tecnologías, favorecieron a los empleados con enseñanza superior y redujeron el salario de los operarios menos calificados. La consecuencia es que tienen la mayor amplitud en la desigualdad de la renta desde la Gran Depresión, seis décadas atrás.

Los mismos factores afectaron a Europa, pero sus instituciones centralizadas para el cálculo de salarios limitaron la ampliación de las desigualdades. En Alemania, por caso, sindicatos sólidos que fijan pautas de pago a través de negociaciones nacionales garantizaron el mantenimiento de los niveles salariales de los trabajadores menos calificados. En Francia, que tiene menos sindicatos, se obtuvieron resultados semejantes con *salarios mínimos* que cubren a una parcela mucho mayor de la fuerza de trabajo de lo que hacen las leyes de Estados Unidos.

Los europeos también tienen más beneficios determinados por el gobierno, como el aviso previo de despido y ayudas desproporcionales para los que ganan menos.

Freeman advierte además que el mercado libre no proporciona suficiente entrenamiento a los trabajadores. Como muchos norteamericanos cambian de trabajo luego de ser entrenados, los empleadores tienden a prepararlos en habilidades específicas y no en aquellas más generales que mantienen competitiva la fuerza laboral. Así, "la economía puede cerrar con un equilibrio de entrenamiento más reducido del necesario para mantener la productividad en aumento".

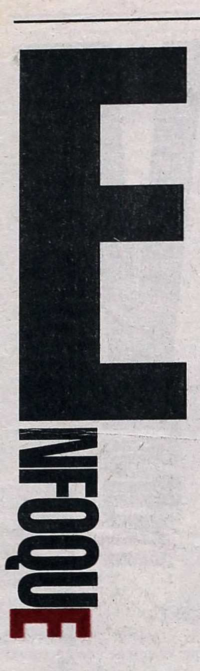
El libro se anticipa a las críticas de intervencionismo y admite que los salarios mínimos en Francia desalientan el empleo entre los jóvenes, a la vez que critica los beneficios demasiado generosos. Pero destaca la forma en que los mercados de trabajo de Europa se adaptan y en vez de reducir los salarios y practicar despidos cuando cae la demanda, se ajustan las horas de cada empleado (caso alemán).

Como resultado, los países de Europa obtuvieron crecimiento económico suficiente y aumento de la productividad para compensar ampliamente el desempleo y los programas sociales más costosos. Y la consecuencia de esos programas es que muchos de sus desempleados viven bastante mejor que los trabajadores de bajos salarios de Estados Unidos.

# PERIPLO

**PETROLEO.** Por primera vez en casi un año y medio el barril de petróleo cotizó en Nueva York por encima de los 20 dólares esta semana, como reacción de los mercados por la crisis de Nigeria y la posibilidad de nuevos cortes de producción en el país africano. La decisión tomada por los sindicatos nigerianos del sector de boicotear las tratativas con el gobierno militar para solucionar una huelga que ya dura cinco semanas fue lo que provocó mayor repercusión entre los operadores. La Shell, mayor compañía extranjera radicada en el país –que respondía antes del inicio del conflicto por casi la mitad de la producción de petróleo– informó que la extracción en sus campos es un tercio más baja que los niveles normales.

**DEMANDA.** Aunque Nigeria responde por apenas 3 por ciento de la producción mundial de petróleo, destina cerca de 1,6 de los 1,95 millones de barriles diarios extraídos a la exportación, sobre todo a Estados Unidos. La reducción de la oferta nigeriana coincide además con la elevación de la demanda mundial de petróleo y el aumento de la capacidad productiva de la industria de refinación. Según Joe Stanislaw, analista de la Cambridge Energy Research Associates, la posibilidad de un corte total en la provisión de crudo nigeriana es pequeña. Pero la sola suposición de esa perspectiva está causando un fuerte impacto psicológico en los mercados.




(*Por Claudio Lozano y Roberto Feletti* *) El modelo se encuentra en un lapso de transición, signado por un desenvolvimiento inercial, que está determinado esencialmente por la carencia de poder político suficiente para afrontar las medidas de profundización del ajuste. Esta inercia se exterioriza en la actitud vacilante para avanzar en la desregulación del mercado de trabajo y en la reestructuración provincial. Actitud que contrasta con la firmeza evidenciada en la gestión del período 90/93. La profundización de la crisis del empleo y de las economías regionales frente a un rumbo de esta naturaleza constituye un panorama que el Gobierno prefiere postergar para después de las elecciones de 1995. En consecuencia, se ha ingresado en una etapa de transición económica e incertidumbre política.

El rasgo destacado de este escenario de transición es que la política gubernamental pasiva –o de desaceleración del ajuste– no se traduce en una atenuación de la conflictividad social, que por el contrario acrecienta sus niveles de articulación y organización. Esta novedad, de un gobierno a la defensiva y fuerzas sociales organizadas y con iniciativa, resignifica el debate económico alternativo en los espacios opositores, sacudiendo la intangibilidad del modelo que el oficialismo le pretendía otorgar. Máxime si se determina que la desocupación y la quiebra regional no son efectos no deseados y por ende temas pendientes de la actual política económica, sino consecuencias directas de dicho modelo.

En esta línea de pensamiento, emergen cuestionamientos de fondo sobre:

• El actual rumbo productivo.

• La política fiscal y la relación Nación-provincias resultante.

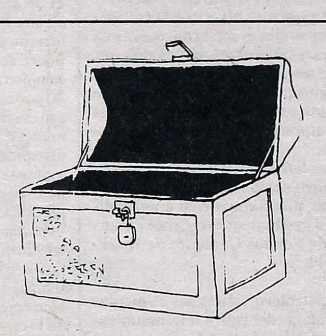
Son dos cuestionamientos que impactan en pilares del modelo y cuya modificación no altera la estabilidad. El equilibrio externo y fiscal del Plan de Convertibilidad descansa en el flujo positivo de capitales generado por una coyuntura internacional favorable, y en recursos fiscales agotables como el producido de las privatizaciones. Reemplazar este equilibrio endeble por uno sólido requiere de superávit genuinos, tanto en la balanza comercial como en el funcionamiento operativo del sector público. En efecto, una meta básica destinada a consolidar la estabilidad se sustenta en un superávit de la balanza comercial igual al superávit operativo (ingresos corrientes-gastos corrientes) del sector público no financiero, que, medido en dólares, sea equivalente al volumen de servicios externos de la deuda pública. Además hay que ponderar –dada la dolarización del superávit fiscal– la relación inversa que existe entre ambos excedentes frente a la evolución del tipo de cambio. Esta es una restricción que obliga a descartar, en un horizonte de corto plazo, la devaluación como un mecanismo de ajuste externo, debido el desajuste fiscal que provoca. Consolidar la estabilidad implica alcanzar esas metas básicas de superávit y, consecuentemente, exige alterar el rumbo de reprimarización creciente del patrón productivo, y el regresivo esquema fiscal.

Puede concluirse entonces que cuestionar los pilares del modelo significa favorecer la estabilidad, lo que pone en evidencia que modelo y estabilidad no son identidades, sino más bien opuestos.

La inercia económica y el recalentamiento social abren una etapa netamente política, que el Gobierno intenta clausurar evitando todo debate sobre el modelo, al que exhibe como supuesto garante de la estabilidad. La construcción de una alternativa requiere desmontar esta falacia. Los frágiles equilibrios de la Convertibilidad plantean severos riesgos para el futuro de la propia estabilidad.

* *Economistas del IDEP (Instituto de Estado y Participación de ATE)*

# EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López



## Tiempo de morir

La *escuela clásica* consideró un tipo de muerte como *variable endógena* (explicable por causas económicas), el infanticidio: vivir o no, para el neonato, dependía de las posibilidades de la sociedad de darle sustento. El gran infanticida era la pobreza, "bajo la cual, cualquiera que sea el número de los que nacen, *todos menos un cierto número*, mueren antes de tiempo" (James Mill). Naciones como China equilibraban población y subsistencias eliminando niños excedentes: "Fomenta allí el matrimonio la libertad de destruir los hijos. Todas las noches son abandonados en las grandes ciudades, o ahogados como cachorros. Hay gente que gana su vida cumpliendo esa tarea horrible como una profesión declarada" (Adam Smith).

Al "padre" de la economía clásica, sir William Petty, le tocó vivenciar otras clases de muerte: el aborto y el ajusticiamiento de la madre. Según Lansdowne, editor de los *Petty Papers* (1927), Ann Green, niña pobre sirvienta de Oxfordshire, "por no tener el temor de Dios ante sus ojos, fue llevada por frecuentes seducciones de un tal Jeffrey Read, nieto de sir Thomas Read de Dunstew en el condado de Oxon, al deshonroso y terrible pecado de la fornicación, de resultas de lo cual quedó embarazada". Ella ocultó su estado, siguió trabajando y el esfuerzo le hizo abortar. Trató de esconder el feto muerto, pero la prueba de su deshonra fue descubierta y la pecadora enjuiciada. Su preñez –de 4 o 5 meses– superior a los 40 días necesarios para formarse el alma del embrión, convertía su ocultamiento en acto criminal. Fue ahorcada. Petty, profesor de anatomía, recibió el cuerpo, para utilizarlo en sus clases de disección, pero al advertir sonidos guturales procedió a resucitarla, con éxito.

La hazaña de Petty exhibe con crudeza ingredientes del aborto y su castigo por los poderes públicos. Se discrepará sobre si el feto tiene alma; si la consideración principal es cuidar al feto o a la madre; si corresponde castigo a ambos padres, a uno o a ninguno; si el aborto clandestino ocurre más entre indigentes.

*Hay varias opiniones:* ¿es legítimo imponer una sola a todos, vía Constitución? ¿Es aceptable labrar triunfos electorales con los fetos, como Perón hizo con los hombres (1946), luego con las mujeres (1952) y más tarde esperaba hacerlo con los niños?

## Al Don Pirulero

Este *modelo* de política económica empezó en el '91 con el anuncio de construir *una sociedad solidaria*. Su declaración por la más alta autoridad económica prometía pasar de una fase menos humana a otra más humana, lo más rápido y con el menor costo económico y social, promoviendo solidaridad entre pueblos y regiones. "Más humano" significa: con menores carencias alimentarias, con menos enfermedades de la pobreza, con despertar intelectual progresivo a problemas cada vez más vastos, con mayor libertad y responsabilidad, en condiciones de vida colectiva dondelas relaciones humanas sean más fraternales. Más satisfechas, en suma, las necesidades de subsistencia, de dignidad, de facilidades funcionales, de avance espiritual. Con *respeto activo de toda persona humana* –sin distinguir capa social, casta o raza– e *instauración del bien común* –con mejora de las instituciones jurídicas de manera que cada grupo gane en solidaridad constructiva, generadora de prosperidad, de seguridad y de paz– (*). En una *economía solidaria* la apropiación privada de los medios de producción es legitimada por el deber de destinar los productos a todos los que los necesiten, y el deber de la autoridad de hacer respetar esa finalidad comunitaria si la iniciativa privada se aparta de ella. En una *economía egoísta*, con distribución de ingresos fundada en desigualdades previamente adquiridas y no compensadas por el poder público, el acceso a los productos se basa en la solvencia del comprador, y excluye a quienes perciben bajos ingresos, o ninguno por carecer de empleo.

La promesa de una sociedad solidaria ya fue. Ocupa su lugar un imperio del mercado como no hay par en el mundo, concentración de la propiedad en menos manos, "flexibilización" de hecho en las condiciones laborales y salariales, "racionalizaciones" de personal, privatización de la seguridad social, un sistema tributario regresivo; con reaparición de enfermedades olvidadas, los accidentes de tránsito como causa principal de mortalidad, empobrecimiento regional y desarticulación productiva. Un modelo individualista, donde cada cual atiende a su juego y trata de salvarse solo. ¿Cuántos lo consiguen?

(*) *L. Lebret,* Manifiesto por una civilización solidaria.




### FREIXENET

La compañía catalana dedicada a producir vinos, Freixenet, está por comprar un terreno en la provincia de La Rioja para instalar una bodega. Para ello, se asociará con una empresa local. Freixenet es una de las principales bodegas españolas, que facturó unos 250 millones de dólares el año pasado. La compañía controlada por la familia Ferrer piensa producir en el país vino de mesa y espumoso a partir del próximo año, con el método *champenoise*. Hace unos años el interés de Freixenet se dirigía a Chile pero, tras analizar diversos factores, entre ellos la baja demanda –unas 1500 cajas al año–, los catalanes se decidieron por instalar su bodega en la Argentina. En la actualidad, Freixenet comercializa en el país alrededor de 10 mil cajas de vino. El grupo catalán posee plantas en México, Estados Unidos y Francia, a la que añadiría la de Argentina, desde donde piensa abastecer al mercado latinoamericano.

### ATANOR

La petroquímica del grupo Bunge & Born vendió su planta de Dock Sud que elabora el ácido sulfúrico. El comprador fue uno de sus clientes, Meranol –el principal fabricante del país de sulfato de aluminio–, que desembolsó 5.350.000 dólares. La fábrica de Dock Sud produce 120 toneladas diarias de ácido sulfúrico. De esta forma, Atanor se pone en línea con la política de ajuste y concentración de actividades que encara el grupo B&B. Atanor se especializará en agroquímicos y químicos domésticos, abandonando la producción de ácido sulfúrico que no es estratégica para su actividad.

### GAZ DE FRANCE VS. PC

Dos grupos, uno liderado por Gaz de France y el otro por Pérez Companc, compiten para operar un reservorio de gas que se instalaría en la cuenca Santa Lucía, en Uruguay. Pérez Companc participa de la licitación asociada con la compañía norteamericana Enron; mientras que Gaz de France lo hace acompañada de Techint, Novacorp, Compañía General de Combustibles y CMS (empresa que distribuye gas en el estado norteamericano de Michigan). Se calcula que la capacidad del reservorio subterráneo sería de 2 a 3 mil millones de metros cúbicos, que alcanzarían a cubrir por más de tres meses el consumo de Buenos Aires en los días de mayor demanda, que se producen en invierno.